

Quel est le secret des hommes à succès ?

Lorsque j'étais jeune (je vous signale que je le suis encore, car je n'ai que 42 ans et à la vérité je me sens beaucoup plus jeune que lorsque j'avais vingt ans de moins car alors je ne possédais pas encore le secret mystérieux du succès), lorsque j'étais jeune donc, il m'arrivait souvent d'aller à l'aéroport...

A la vérité, j'y allais au moins une dizaine de fois par semaine...
Hélas ce n'était pas pour prendre l'avion vers des destinations chaque fois nouvelles... C'était tout simplement pour accompagner des gens : je conduisais un taxi !

Eh oui, pour payer le coût de mes études, (ma famille n'était guère fortunée) j'occupais presque tous mes temps libres à conduire des gens à l'aéroport...

VISIT…

LANZAROTE
Caliente.COM

Les uns voyageaient pour affaires vers les grandes capitales du monde, les autres prenaient des vacances... Souvent je reprenais les clients que j'avais déposés quelques jours (ou quelques semaines) auparavant... Plus bronzés ou plus riches...

Je ne sais pas qui a dit que l'argent ne fait pas le bonheur. (Je dois cependant vous dire que j'ai ma petite idée là-dessus : à mon humble avis - et vous n'êtes nullement tenu de le partager- il s'agit soit de quelqu'un qui n'a jamais "gagné un rond" mais qui aurait bien aimé le faire, ou de quelqu'un (et je penche plutôt de ce côté-là) qui était très riche, mais plutôt égoïste et ne voulait pas vendre la mèche.).

Quoi qu'il en soit, il ne m'a guère fallu de temps - au plus quelques centaines de passagers - pour me rendre compte de quel côté mon cœur penchait. On dit que dans la vie il faut savoir ce que l'on veut. Eh bien ce que je voulais était bien simple : c'était de cesser un jour (pas seulement un jour mais tout le reste de ma vie) de conduire les gens à l'aéroport et d'être celui qui se faisait conduire !

Simple n'est-ce pas ? Je suis sûr que vous en conviendrez... Seulement voilà.

Comment faire ?

La modestie de ma naissance (mon absence de contacts et d'argent) ne m'interdisait-elle pas de pouvoir un jour réaliser mon rêve qui était de faire ce qui me plaisait : et d'être payé pour le faire : de préférence plutôt bien que mal ?

Mon rêve, je vous le donne en mille, c'était de travailler dans une grande agence de publicité sur Madison Avenue à New York où l'on retrouve la plupart des grandes agences des U.S.A., et, partant, du monde entier...

Je sentais que j'avais en moi tout le talent nécessaire pour le faire... Et pourtant je conduisais toujours mon Yellow cab (Au cas où vous l'ignoriez, c'est le nom qu'on donne aux taxis jaunes de New York : à tous les taxis donc car ils sont tous jaunes...).

Les touristes les trouvent d'ailleurs très poétiques ces taxis : et pour cause ! Ce ne sont pas eux qui les conduisent dans les rues bruyantes de New York...

Même que mes études, je les avais terminées depuis plusieurs mois déjà et le super emploi dont je rêvais, je ne réussissais pas à l'obtenir... Partout où j'allais, on me servait la même réponse, sans presque de variantes : "Vous n'avez pas d'expérience. Nous n'engageons que ceux qui ont de l'expérience..."

Comme cercle vicieux, difficile d'imaginer mieux, vous en conviendrez. D'ailleurs vous n'avez sans doute pas à creuser trop votre mémoire pour vous souvenir d'avoir essuyé de semblables refus...

Conduire un taxi (pas n'importe lequel comme vous venez de voir mais un célèbre Yellow Cab) n'est peut-être pas très payant. Mais cela
porte à réfléchir. Lorsqu'on est jeune, ambitieux, et que les circonstances contrarient nos ambitions, on se met tôt ou tard à réfléchir...

Devrais-je enterrer mes ambitions ?

D'ailleurs puisque le ton est à la confidence, aussi bien poursuivre... Mon appartement (j'appelle cela appartement à défaut de trouver un autre mot pour décrire le lieu infecte et exigu que j'habitais) était si déprimant que je préférais passer le plus de temps possible dans mon yellow cab plutôt que de m'infliger le spectacle de mes quatre murs d'une couleur plus que douteuse...Et je passe sous silence les odeurs singulières qui "embaumaient" les lieux...

Quelle forme prenaient mes "méditations" ? Elles étaient très simples...

Lorsque ma voiture était arrêtée, et que je faisais la file à l'aéroport avec mes "collègues", je me demandais souvent (et ces pensées n'étaient pas sans m'inquiéter)

- Ces autres chauffeurs, il y a quelques années, n'avaient-ils pas les mêmes rêves que moi ?

- N'avaient-ils pas un jour, comme moi, rêvé de mener la grande vie, ou tout au moins d'avoir un emploi respectable et respecté?

- N'avaient-ils pas eu tout comme moi de grandes ambitions que les circonstances les avaient forcés d'enterrer ?

Pensées terribles, et en tout cas qui me terrifiaient. Qui sait peut-être qu'avec quelques refus de plus et quelques dettes supplémentaires (j'en avais déjà d'assez lourdes) car je ne parvenais pas (mais qui y parvient) à adapter mes dépenses et mes goûts (souvent extravagants) en fonction de mes revenus plutôt dérisoires... Oui qui sait, peut-être qu'avec quelques refus de plus dans les grandes boîtes où j'avais en vain frappé, je me résoudrais à l'idée de passer toute ma vie dans mon
Yellow Cab...

Heureusement, mon regard ne se portait pas uniquement vers mes collègues de travail, mais aussi vers mes passagers... Il y avait plus d'espoir de ce côté-là, me semblait-il...

Quelle différence y a-t-il entre eux et moi ?

Dans mon rétroviseur, discrètement, j'observais mes passagers fortunés... Et je me posais des questions essentielles... Des questions dont la réponse allait m'ouvrir de nouveaux - et plus vastes - horizons!

Quelle est à votre avis la première question que je me posais ? Et qui d'ailleurs me revenait constamment à l'esprit, comme une obsession...

Eh bien cette question était la suivante :

Qu'est-ce que ces gens ont que je n'ai pas ?

Et vous ? Vous êtes-vous déjà posé cette question ? Qu'est-ce que les gens à succès ont que vous n'avez pas ? Pourquoi sont-ils différents de vous ?

Et d'ailleurs, sont-ils vraiment différents de vous ?

Ces pensées tournaient dans mon esprit de plus en plus irrité par mes insuccès... (Il est sans doute vrai que les échecs forment le caractère mais trop de déboires successifs finissent parfois par aigrir et décourager).

Je contemplais les visages de mes passagers. L'un était affligé d'un appendice nasal qui aurait fait rougir d'envie Cyrano de Bergerac. Mais ce nez ne l'avait visiblement pas empêché de devenir très riche si j'en jugeais par son extrême élégance vestimentaire et par celle de sa compagne, absolument ravissante, soit dit en passant.

Un autre était très maigre, et ses traits étaient tout sauf réguliers. Et pourtant, il se dégageait de lui une énergie peu commune. Et il possédait un charme exceptionnel. Certains s'exprimaient avec aisance, d'autres avec un peu moins de facilité.

Qu'avaient-ils en commun ? Sous leurs divergences apparentes ? Voilà bien la question que je me posais.

Il devait bien y avoir quelque chose, un commun dénominateur ?

Un embouteillage m'ouvre les portes de la réussite

Un de mes passagers réguliers était un homme d'une quarantaine d'années à la mine avenante. Il souriait presque toujours. Ou plus précisément, un sourire imperceptible flottait continuellement sur ses lèvres. Souriait-il à la vie ? Où me souriait-il ? Pas facile de trancher la question.
La vie est pleine de ce qu'on croit être des hasards. A la réflexion, avec cette distance que seul le temps permet, on se rend compte qu'il ne s'agissait pas du tout de hasards ou de coïncidences : ce ne sont que les détours que prennent les circonstances pour que nos désirs profonds se réalisent, si tant est que notre esprit soit correctement dirigé...

C'est à un embouteillage que je dois ma réussite. Eh oui, cela peut paraître surprenant. Mais en conduisant ce sympathique passager à l'aéroport (son nom est Monsieur John Goldsmith) il y eut un terrible embouteillage comme il y en a souvent à New York, et dans d'autres capitales je suppose...

Oui, je dois mon succès à un embouteillage, et aussi à une audace élémentaire. Bien souvent, nous avons tendance oublier, par gêne ou parce que nous croyons que cela ne se fait pas, que lorsque nous voulons savoir quelque chose, il suffit bien souvent de le demander...

Cette règle d'or peut paraître un peu simpliste mais les années m'ont démontré qu'elle était si fondamentale qu'il vaut la peine que je la mette en évidence : Il faut savoir demander ! Mais que demander au juste, me direz-vous ? Eh bien des questions très simples.

Premièrement demander ce que je brûlais de savoir... Le secret du succès... (Eh oui, je venais de réaliser que tous les jours j'étais en compagnie de présidents de compagnie, de millionnaires, de gens souvent célèbres et que jamais il ne m'était venu à l'esprit, de leur demander très simplement comment ils avaient fait pour arriver là... Ce que je pouvais être bête... Je laissais passer tous les jours une chance exceptionnelle de demander conseil...).

Bien sûr, je n'étais que chauffeur de taxi... Ces gens si fortunés me mépriseraient peut-être. Ou ils m'éconduiraient. Mais qu'avais-je à perdre ? Pas grand chose au fond. Puisque je n'avais rien. Je perdrais seulement un peu de salive et de temps.

Comment avez-vous fait pour parvenir au succès ?

Alors voici la simple question que je posai à cet homme d'apparence si affable :

- Je ne sais pas si on vous a déjà posé cette question, et c'est peut être une question qui ne se pose pas, mais j'aimerais savoir comment vous avez fait pour arriver au succès. J'ai terminé mes études il y a quelques mois et je ne parviens pas à me trouver un emploi. Je commence à me demander si je ne vais pas finir mes jours dans mon Yellow cab...

Je ne m'étais pas trompé en pensant que Monsieur Goldsmith était sympathique, car il se fit un plaisir de répondre non seulement à cette question mais à toutes celles que je voulus bien lui poser pendant le trajet jusqu'à l'aéroport.

- Vous me plaisez jeune homme, car je crois que vous êtes une des premières personnes à me poser cette question, à part, bien entendu, les journalistes (Je ne savais pas que Monsieur Goldsmith était connu. J'appris plus tard qu'il était propriétaire d'une des plus importantes chaînes de magasins de vente au détail des U.S.A.). D'ailleurs je me demande bien comment il se fait que si peu de gens ne m'ont jamais posé cette question... C'est peut-être tout simplement qu'ils ne veulent pas vraiment réussir quoi qu'ils en disent...

Une des clefs de la réussite : s'entourer de gens qui ont du succès

Ce qui est admirable avec les gens qui ont réussi, peu importe dans quel domaine (je n'en connaissais pas beaucoup à l'époque, mais avec les années, j'ai rattrapé le temps perdu, car une des clés de la réussite est de s'entourer de gens qui ont déjà réussi ou qui ont tout pour y arriver) ce qui est admirable donc c'est qu'ils deviennent tous philosophes d'une certaine manière...

En quel sens ?

C'est qu'ils peuvent en général expliquer en quelques mots comment ils ont réussi. Ils peuvent à brûle-pourpoint vous exposer les grands principes qui les ont mené au succès.

C'est d'ailleurs ce que n'a pas manqué de faire Monsieur Goldsmith. En fait en une toute petite heure, il me donna toutes les clés qui me permirent d'atteindre le succès.

Une heure qui changea ma vie toute entière

Oui, en une toute petite heure.

Les gens qui ont du succès ont en général un esprit pénétrant qui leur permet d'aller droit au cœur des choses...

Ma conversation avec Monsieur Goldsmith m'étonna à divers titres. Premièrement ce fut tout sauf le long monologue doctoral auquel j'aurais été en droit de m'attendre de la Part d'un homme d'expérience s'adressant à un néophyte...

Ce fut plutôt une véritable maïeutique (la maïeutique c'est la méthode d'enseignement de Socrate qui procédait continuellement par question-réponse, avec une logique implacable qui ne manquait pas de dérouter ses adversaires. Mais le but du célèbre philosophe d'Athènes était de faire accoucher les esprits et non pas de les mettre en boite...).

Oui Monsieur Goldsmith procédait ainsi en me posant continuellement des questions auxquelles il me forçait de répondre parce qu'il avait la conviction intime que je portais déjà en moi toutes les réponses...

Oui, nous portons en nous toutes les réponses.

Seulement voilà.

Nous n'osons pas nous poser de questions.

Nous n'osons surtout pas NOUS POSER LES QUESTIONS DECISIVES...

Des questions du genre :

Comment se fait-il que je n'aie pas de succès ?

Après tout je ne suis pas plus bête qu'un autre.
Et de toute façon n'a-t-il pas été établi depuis longtemps que le succès n'a rien à voir avec l'intelligence...
Parce que les gens qui ont un Q.I. supérieur sont souvent des ratés...

Des questions comme :

- Quels moyens puis-je utiliser DES AUJOURD'HUI pour me mettre en route vers le succès ?

- Suis-je prêt à utiliser tous les moyens (honnêtes) pour parvenir à mes fins ?

- Quelle personne influente puis-je contacter aujourd'hui pour m'aider à atteindre mes objectifs ?

- Quel livre puis-je lire qui me fera progresser ?

- A quel séminaire puis-je assister ?

- Est-ce que je fais VRAIMENT tout ce qui est en mon pouvoir pour atteindre mes objectifs ?

Et encore d'autres questions, encore plus difficiles et dès lors plus décisives comme :

Y a-t-il une seule bonne raison (c'est-à-dire une raison qui déjoue toute objection) pour que je n'aie pas tout le succès que je souhaite et que je suis en droit d'avoir ?

Pour que :

1. Je réalise tous mes rêves.

2. J'obtienne rapidement l'emploi idéal.

3. J'aie des revenus plus que confortables.

Si vous avez des raisons sérieuses de penser que vous n'êtes pas en droit d'obtenir ces choses, je vous prie de les noter sans attendre dans l'espace réservé ci-après. N'ayez pas peur d'être précis. De mettre tous les détails et les objections qui vous viennent à l'esprit. Lorsque vous aurez terminé la lecture de ce rapport, vous verrez que plus aucune de vos objections ne tient. Le chemin sera libre devant vous, qui vous conduira à un succès brillant, et ce beaucoup plus rapidement que vous ne croyez.

J'avais beaucoup d'objections en tête

Moi-même j'avais beaucoup d'objections en tête. Et il en est plusieurs dont je n'avais même pas conscience (Elles sont d'ailleurs encore plus dangereuses et pernicieuses que les autres) Aussi essayez sans attendre le petit exercice. Prenez une à une les questions que je viens d'évoquer et répondez-y avec toute la sincérité et l'application nécessaire. Vous apprendrez des choses étonnantes sur vous-même.

C'est capital. Car tant et aussi longtemps que vous ne vous connaîtrez pas, vous ne réussirez pas. Pour une raison bien simple. Dès que vous vous connaîtrez, vous connaîtrez du même coup les autres hommes. Vous saurez vous entourer. Vous saurez à qui demander conseil.

Dès que vous vous connaîtrez, vous pourrez devenir maître de votre être, et dès lors maître de votre vie. Vous pourrez devenir maître au lieu de rester esclave toute votre vie...

N'est-ce pas ce que vous souhaitez ?

N'en avez-vous pas assez de subir les événements, d'être à leur merci, au lieu de pouvoir diriger votre destinée comme ceux qui réussissent ?

Dès que vous vous connaîtrez, vous connaîtrez les lois de la vie, les lois spirituelles du succès, qui sont profondes et ne souffrent aucune exception. Et votre vie du même coup se trouvera transformée.

Alors, n'attendez plus, partez à la découverte de vous-même. Reprenez une à une les questions et répondez-y. Faites-le comme un jeu si vous voulez. Mais n'oubliez pas qu'il s'agit peut- être du jeu le plus important de votre vie.

Pas de succès sans échecs

Au bout d'une heure, Monsieur Goldsmith m'avait livré tous ses secrets. J'ai bien compris avec le temps que seul celui qui a vraiment réussi peut livrer ses secrets en si peu de temps.

Pourquoi ?

Parce que pour lui, tout est clair. Il ne s'agit pas de vagues théories prises dans des ouvrages confus et purement abstraits. Il parle de sa propre expérience, de ses propres succès et aussi bien entendu de ses propres échecs car il n'est pas de succès, si grand soit-il, qui n'ait été accompagné d'échecs !

Lorsque Monsieur Goldsmith quitta ma voiture, je remarquai quelque chose que je n'avais pas observé jusque-là, et qui pourtant était très visible : mon passager était affligé d'un très sérieux défaut, pour ne pas dire d'une infirmité : IL BOITAIT ! Il devait même soutenir sa démarche hésitante avec une canne, du reste fort belle, en bois noir.

Monsieur Goldsmith se tourna à ce moment-même vers moi. Il comprit que je découvrais son infirmité. Et pourtant il me gratifia d'un large sourire. Un sourire dont je me souviendrai toute ma vie. Il y avait tant de joie, tant de jeunesse, et tant d'optimisme dans ce sourire. C'était un sourire qui semblait dire à la vie le mot le plus simple et le plus beau qui soit : OUI !

Dites-vous "non" à la vie ?

Arrêtez-vous un instant, je vous prie, ami lecteur, et demandez vous si en votre for intérieur vous dites vous aussi OUI à la vie ou si à la place vous ne dites pas NON...

Car avec les années je me suis aperçu que la plupart des gens - qu'ils s'en rendent compte ou pas - disaient non à la vie.

Quand dit-on non à la vie ?

- Quand chaque jour n'est pas l'occasion d'une fête...
- Quand chaque jour ne nous permet pas d'échafauder des plans nouveaux et de nous rapprocher de notre objectif...
- Quand nous nous laissons gagner par le découragement au lieu de contre-attaquer...
- Quand nous ne voyons pas en chaque rencontre une occasion merveilleuse de nous enrichir à tout point de vue...
- Quand nous nous fermons aux autres...
- Quand nous laissons passer des occasions de réaliser nos rêves...
- Quand nous manquons de confiance en nous-mêmes...
- Quand nous avons peur...

Oui, chaque fois que nous avons peur, nous nous fermons à la merveilleuse abondance de la vie, nous disons NON.

Dans le sourire de Monsieur Goldsmith, il me semblait que tout cet optimisme était contenu, et il me semblait également que c'est précisément cet optimisme qu'il avait voulu me communiquer...

J'étais ému. Car visiblement, cette infirmité de Monsieur Goldsmith n'était pas le résultat de l'âge puisqu'il avait à peine 40 ans... J'étais ému et en même temps j'avais honte. Oui, j'avais honte parce que moi qui ne souffrais d'aucune infirmité, j'avais trouvé le moyen de me plaindre de la vie, de me décourager, alors que cet homme qui boitait, cet homme souriait à la vie et aux autres, à tous ceux qu'il rencontrait!
Il souriait et il avait réussi à amasser une fortune considérable et à mener une vie totalement libre, au-dessus de toute contingence matérielle...

Comme je le voyais s'éloigner de son pas lent et claudiquant vers le comptoir de la compagnie aérienne, je compris mieux un des premiers principes qu'il m'avait révélé. (et je compris du même coup qu'il n'était nullement théorique, qu'il l'avait vécu, comme tous les autres principes...)

Avant de vous livrer ce premier principe, je veux vous parler une dernière fois de cette rencontre décisive avec Monsieur Goldsmith. Il semble bien que c'était le destin - ou plus profondément mon désir sincère de succès qui l'avait mis une dernière fois sur ma route ou dans mon Yellow Cab... car jamais plus je n'eus la chance de le prendre comme passager... A la vérité je n'entendis jamais plus parler de lui, sauf à l'occasion dans certains journaux financiers...

Et c'est un peu pour le remercier- en guise de témoignage – que j'ai écrit ce livre.

La première règle d'or

Mais voici sans plus tarder le premier secret que me révéla Monsieur Goldsmith.

EN CHAQUE OBSTACLE, EN CHAQUE ECHEC, EN CHAQUE DESAVANTAGE OU DEFAUT DONT VOUS AVEZ ETE AFFLIGE SE TROUVE LE GERME D'UN BENEFICE SUPERIEUR.

Le cas de Monsieur Goldsmith est évident. Jeune, il avait dû souffrir horriblement de cette infirmité. (En passant, le grand poète anglais Lord Byron souffrait également de claudication et ses biographes rapportent que cette infirmité fut déterminante dans la formation de son génie) Et pourtant au lieu de se décourager, il avait pour ainsi dire fait de cette infirmité sa force la plus grande.

En elle, il avait puisé sa motivation, sa détermination. Il avait voulu COMPENSER pour ce défaut de la nature.

Et il avait réussi. Les plaisirs que son infirmité lui avait refusés, il les avait trouvés dans d'autres sphères : dans celles du succès financier, de l'accomplissement de soi...

Pensez aux grands hommes que vous connaissez, pas seulement à ceux qui emplissent les livres d'Histoire, mais à ceux qui sont encore vivants et qui vous entourent...

Bien sûr il en est certains qui paraissent avoir tout pour réussir. Mais ils sont l'exception. La plupart : ont dû affronter la nécessité, les difficultés.

Charlie Chaplin était pauvre et orphelin.

La mère d'Albert Camus était femme de ménage.

Steven Spielberg (le génial réalisateur de E.T. et de Jaws) était un adolescent malingre et complexé dont tous les camarades riaient.

Honda, le génie japonais de la mécanique, avoue dans son autobiographie qu'il était très faible physiquement et qu'il voulut compenser cette faiblesse, qui faisait la risée de ses copains, en créant des machines puissantes et rapides...

Woody Allen, malgré sa laideur et sa timidité, est devenu non seulement un des réalisateurs les plus prisés du monde entier mais un véritable sex symbol...

Un pas de plus, et le succès est à votre portée

Evidemment, il n'y a pas que les handicaps physiques qui puissent être surmontés... Le manque d'instruction, la pauvreté, les difficultés initiales, tout cela peut servir de levier, de tremplin à votre succès futur i

Plus encore, de nombreux hommes d'affaires à succès ont avoué que ce fut souvent IMMEDIATEMENT APRES UN ECHEC RETENTISSANT qu'ils connurent le succès le plus éclatant.

Rappelez-vous de cette curieuse ironie du sort LORSQUE LA TENTATION D'ABANDONNER VOUS VIENDRA.

Souvent un seul pas de plus, et le succès est à votre portée...

Deuxième règle d'or : vous valez beaucoup plus que vous ne pensez !

Le secret de votre valeur véritable, c'est que celle-ci est beaucoup plus considérable que vous ne croyez. Peu importe votre situation actuelle, les handicaps et les complexes que vous pouvez avoir, vous pouvez tous les transformer à votre avantage, en faire des atouts, des stimulants si puissants qu'ils vous catapulteront vers des sommets insoupçonnés...

Votre potentiel est immense. Et les obstacles que vous avez pu rencontrer, les échecs - parfois cuisants il est vrai -que vous avez dû essuyer, eh bien ils sont votre richesse. Au lieu de les considérer négativement, vous pouvez en tirer un enseignement profond et profitable. Il n'y a pas de honte à faire une erreur. Ce qui est bête, c'est de ne pas en tirer de leçons pour l'avenir !

Votre jeunesse est un atout !

Mais me direz-vous, mon principal handicap, c'est ma jeunesse. Je vous imagine en effet, frais émoulu de l'école, plein d'espoir et de rêves. Diplôme en main. Vous avez travaillé fort pour obtenir ce diplôme. Et pourtant on vous répond partout qu'il n'y a pas de poste disponible, qu'on n'embauche que des gens qui ont de l'expérience...

Et vous n'êtes pas plus avancé... Vous ne demandez précisément rien d'autre que d'acquérir cette si précieuse expérience...

Ne vous en faites pas... Bien sûr l'expérience peut être un atout précieux... Mais votre jeunesse également vous sera utile, si vous savez vous en servir...

Faisons un petit recensement de ce que vous avez dans votre besace, de ce que vous pouvez offrir... Car cette jeunesse que certains employeurs repoussent, elle intéressera d'autres entrepreneurs qui savent quelle richesse elle recèle.., des entrepreneurs plus jeunes et plus dynamiques...

Savez-vous que Steve Job, le fondateur de la compagnie d'ordinateur Apple, avait à peine vingt ans lorsqu'il mit sur pied les fondements de ce qui allait devenir son empire ? Et saviez- vous que tous ses principaux collaborateurs avait le même âge que lui ?

Saviez-vous que plusieurs sociétés fort importantes ont des programmes spéciaux pour embaucher de jeunes talents ?

Parce qu'elles ont compris qu'à côté de l'inexpérience de la jeunesse, il y a :

L'enthousiasme

L'innovation

L'énergie

La spontanéité

L'ouverture d'esprit

Les nouvelles méthodes

Oui, ces sociétés avant-gardistes ont compris cela et elles investissent dans la jeunesse, elles investissent dans l'avenir!

3ème règle d'or

`Savez-vous ce que vous voulez ?`

Un des secrets les plus importants que me révéla Monsieur Goldsmith ne manqua pas de me surprendre. En fait, il me l'expliqua en restant fidèle à sa méthode maïeutique. Il me posa tout simplement cette question :

- Si tu n'as pas de succès, c'est peut-être que tu ne sais pas vraiment ce que tu veux... Sais-tu vraiment ce que tu veux ? Pourraistu me le dire en quelques mots ?

Inutile de dire que sa question me prit au dépourvu. Lorsque nous ne savons pas exactement où nous voulons aller nous nous retrouvons presque invariablement à un endroit où nous ne voulions pas aller, me dit Monsieur Goldsmith.

Et il réitéra sa question : Qu'est-ce que tu veux au juste ?

Bien sûr je voulais avoir un emploi, rémunérateur et qui me permette d'utiliser toutes mes facultés .

Mais lequel au juste ?

Je ne le savais pas.

Monsieur Goldsmith me dit alors que la meilleure manière de bien définir son objectif consistait tout simplement à prendre un crayon et à l'écrire noir sur blanc.

C'est ce que je vous propose de faire maintenant. Cet acte est plus important que vous ne croyez. En notant votre objectif, en mettant votre rêve en mots, vous FAITES LE PREMIER PAS VERS SA REALISATION.

Vous vous engagez par rapport à vous-même.

Et vous utilisez également une autre loi plus secrète et mystérieuse. Lorsque Monsieur Goldsmith me l'a révélé je suis resté sceptique. Mais j'en ai par la suite vu tant de confirmations que je ne puis qu'avoir la certitude qu'elle est rigoureusement vraie.

Et que dit cette loi spirituelle secrète ?
Elle affirme qu'en écrivant votre objectif (avec le plus de détails possible : c'est très important) vous mettez en marche des forces invisibles et secrètes. Des forces très puissantes. Vous avez sans doute entendu parler du vieil adage alchimique qui dit que : TOUT CE QUI EST EN HAUT EST COMME CE QUI EST EN BAS.

Chacune de vos pensées est un acte

Eh bien en écrivant votre objectif, vous émettez des pensées précises et claires, vous envoyez dans le monde une pensée qui tôt ou tard tendra à se réaliser. Vous faites un programme pour CE QUI EST EN HAUT, c'est-à-dire dans le monde des idées, un programme qui se réalisera EN BAS, puisque ce qui est en haut est comme ce qui est en bas.

Chacune de vos pensées est un acte. Elle contient une grande puissance, c'est pour cela que vous devez tendre à n'émettre que des pensées positives. Car ce sont vos pensées qui se manifesteront dans votre vie. En fait votre vie n'est qu'un reflet exact de vos pensées. Les circonstances se plient toujours à votre état d'esprit, elles en sont le miroir fidèle.

Voici pourquoi l'exercice qui consiste à décrire précisément votre objectif professionnel est si important et si déterminant dans votre succès. En effectuant ce petit exercice qui peut vous paraître insignifiant et qui pourtant est magique, voici quelques règles qui vous seront utiles : (Notez en passant que cet exercice - on devrait l'appeler cette clé - n'est pas seulement valable pour vos objectifs professionnels mais pour tous vos rêves, je dis bien TOUS VOS REVES ! Même les plus fous. Voici donc quelques règles très importantes qui mettront en oeuvre certaines forces inconscientes qui vous aideront à atteindre vos objectifs.)

6 règles d'or pour réaliser vos rêves

1. Soyez le plus précis possible.

Ce qui est vague, imprécis a fort peu de chances de se réaliser. C'est une des raisons pour lesquelles il est si important de noter par écrit votre objectif.

2. Ajoutez le plus de détails possible.

Pour que votre rêve se réalise vous devez le décrire avec une foule de détails. Ces détails sont très importants. Il y a un proverbe américain qui dit: God dwells in details. Ce qui signifie : Dieu réside dans les détails. Les détails nourriront votre esprit profond (subconscient). N'oubliez pas que notre esprit pense plus facilement en images.

3. Représentez-vous déjà en possession de ce que vous voulez obtenir.

Voici une règle capitale. Pour hâter la réalisation de vos désirs, imaginez-vous que vous avez déjà obtenu leur réalisation.

Par exemple pour l'emploi dont vous rêvez, imaginez-vous au cours de l'entretien d'embauche. Le recruteur est impressionné par votre assurance et par la pertinence de vos réponses. A la fin de l'entretien il se lève et vous tend la main pour vous féliciter et vous souhaiter la bienvenue au sein de l'entreprise. Vous avez réussi. Vous l'entendez qui répète : JE VOUS FELICITE. (Cette méthode vous paraît peut-être naïve et simpliste mais saviez-vous quel personnage célèbre y recourait régulièrement ? Vous êtes intrigué, n'est-ce pas ? Vous croyez que semblables méthodes ne s'adressaient qu'à des gens démunis? Eh bien détrompez vous ! Par exemple le grand poète allemand Goethe y recourait très régulièrement, chaque fois qu'il se sentait un peu déprimé {Eh oui, même les grands hommes se sentent parfois déprimé et ont besoin de petits trucs pour se remonter!!!) Le soir, avant de s'endormir, il se représentait mentalement en présence de son meilleur ami (peut-être le poète Schiller...) qui lui répétait : JE TE FELICITE !!!)

Représentez-vous dans votre nouveau bureau. Il est vaste, très éclairé, joliment décoré. Vous vous sentez drôlement confiant et content de votre nouvelle position. Vos nouveaux collègues vous sont présentés à tour de rôle. Ils sont enchantés de vous rencontrer.

4. Ne vous censurez pas dans l'établissement de votre objectif.

Laissez votre raison raisonneuse de côté. N'exercez pas votre sens critique. C'est un peu comme dans une séance de brainstorming. Laissez toutes les idées couler librement.

Et n'ayez pas peur de manquer d'audace. Si vous manquez d'audace vous serez le premier pénalisé. Pourquoi ? Eh bien parce qu'un objectif audacieux se réalise aussi facilement qu'un objectif plus modeste. Alors pourquoi se contenter de moins quand on peut avoir plus, quand on peut avoir tout ce qu'on désire.

Je sais que ces idées peuvent vous surprendre. Vous avez été habitué à vous limiter, à croire qu'il faut travailler très fort pour obtenir de maigres résultats.

5. Relisez tous les soirs avant de vous endormir votre objectif, au moins vingt fois d'affilée.

Lisez-le à HAUTE VOIX. Cela est très important. En répétant ainsi votre objectif, vous vous familiariserez avec lui. Il fera partie de vous. C'est très important surtout si vous avez choisi (et je vous en félicite) de prendre un objectif audacieux. Car un objectif audacieux vous paraît plus difficile à

atteindre, il vous paraît étranger. C'est pour cela qu'il faut le répéter souvent pour le rendre plus familier...

6. Bannissez la peur, qui est votre plus grand ennemi. La peur est le résultat d'une mauvaise compréhension de la vie, et d'un manque d'estime de soi.

Ce qui est terrible avec la peur, c'est que ce que nous craignons ne manque pas de se réaliser, si nous persistons dans nos craintes, car la peur est une pensée, - une pensée très puissante puisqu'elle est chargée d'émotion -. Elle tend donc à se réaliser comme toute autre pensée.

Le monde selon Shirley McLaine...

La célèbre actrice américaine Shirley McLaine explique dans son fameux best-seller MIROIR SECRET :

"Colin et moi commencions à comprendre que la lutte, le conflit et la douleur n'étaient pas toujours nécessaire dans le processus créatif. En réalité, pour nous, c'était déjà du passé. C'est surtout (c'est moi qui souligne) parce que l'on croit que l'on a besoin de surmonter des difficultés que l'on se crée des obstacles et des empêchements dont on pourrait fort bien se passer. (Interrompez je vous prie votre lecture, au moins quelques secondes et réfléchissez à cette pensée. Ne vous est-il jamais arrivé de vous créer des obstacles volontairement, ou de tolérer des difficultés qui ne venaient que vous "permettre" d'avoir du succès, parce que quelque part en vous vous auriez eu mauvaise conscience d'avoir un succès sans avoir préalablement lutté...) J'appelai donc Jack Pursel pour une raison précise. Nous avions donné notre premier script de trois heures aux gens d'ABC, et la réponse de Stan n'était pas très enthousiaste. Je fis part de mes inquiétudes à Jack qui demanda conseil à Lazaris. Sa réponse était très claire :

- Inconsciemment, dit-il, vous n'êtes pas certaine de vouloir vous exposer devant cinquante millions de gens, ce qui est énorme par rapport à quelques millions qui ont lu vos livres. Le résultat est que vous empêchez le projet d'avancer.

J'étais étonné, parce que intellectuellement j'avais compris la profondeur de ce concept, mais au fond de moi, je ne l'avais pas senti.

Précisément, dit Lazaris, vous avez une peur cachée du jugement d'un public de masse. Reconnaissez cette vérité, et si vous parvenez à surmonter cette peur, l'énergie du projet sera dégagée, et vous verrez que ça repartira sans problème".

- Pourquoi est-ce que je ne reconnais pas ma peur ? lui demandai-je.

- Parce que, dit Lazaris, vous ne comprenez pas que vous créez votre réalité à chaque moment de la journée.

- J'avais envie d'entendre ça encore une fois...

-Vous voulez dire que c'est moi qui crée la réaction trop tiède des producteurs ?

- C'est exact."

"La leçon ? dit un peu plus loin Shirley McLaine, c'est qu'il faut libérer la peur, et, ce que l'on veut, on l'obtient sans effort, tout naturellement."

Relisez je vous prie cette conclusion. Elle contient en soi tout un programme. C'est l'atout principal dont vous pouvez jouer pour forcer la chance. Pensez à vos difficultés d'obtenir un premier emploi, ou de trouver un nouvel emploi qui vous convienne davantage à tous les niveaux.

4ème règle d'or : libérez-vous de la peur

N'y a-t-il pas en vous une peur secrète ? Une peur qui vous empêche de décrocher ce poste ? Ou même la croyance, encore plus pernicieuse que vous ne pouvez pas obtenir ce poste ? Que la concurrence est trop forte (c'est vrai qu'objectivement, il y a beaucoup de chômage et de concurrence).

Hais soyez persuadé que votre poste existe et qu'il n'en tient qu'à vous de l'obtenir dès que vous aurez chassé la crainte et le doute en vous, dès que vous serez persuadé que vous pouvez le décrocher rapidement et sans grandes difficultés. Les choses se passeront alors naturellement, comme par magie.

Mais me direz-vous, comment se libérer de la peur, surtout si elle est inconsciente et profondément ancrée en vous ? Par la répétition constante de pensées contraires. En relisant le plus souvent possible votre objectif et en vous représentant en possession de votre nouvel emploi.

5ème règle d'or : faites le premier pas !

Beaucoup de candidats à un poste attendent passivement que les choses se produisent. Ils vivent dans un attentisme souvent plein d'inquiétude et de crainte. Un des grands secrets que m'a confié Monsieur Goldsmith est tout simplement de faire le premier pas. Qu'est-ce que cela veut dire ? Tout simplement que pour impressionner favorablement votre futur employeur,

FAITES QUELQUE CHOSE POUR LUI AVANT QU'IL NE VOUS LE DEMANDE.

Cette loi (Donner avant de demander) vous permet de recevoir de la vie plus que tout ce que vous pouvez imaginer.

La plupart des candidats, même les plus sérieux, ont une attitude passive et attentiste. ILS DEMANDENT AU LIEU DE DONNER.

Mais que faire au juste pour donner ?

Vous pouvez par exemple, si vous avez étudié en marketing, préparer un plan de relance pour votre futur employeur. Cela risque fort de l'intéresser. Cela lui montrera en tout cas que vous manifestez un intérêt réel pour sa société.

Commencez de toute manière par analyser le bilan annuel de la société, apprenez tout ce que vous pouvez sur la société pour laquelle vous voulez travailler. Montrez-vous enthousiaste. Montrez à votre employeur avec le plus de détails et d'arguments ce que vous pouvez faire pour lui.

Pour paraphraser le discours célèbre du président Kennedy au peuple américain : Ne vous demandez pas ce que votre futur employeur peut faire pour vous. Demandez-vous plutôt ce que VOUS pouvez faire pour lui.

Et une fois que vous l'aurez trouvé, appliquez-vous à le lui montrer.

En faisant cela, en faisant le premier geste, vous vous distinguerez de la masse des autres candidats qui ont en général une attitude de DEMANDEUR.

La loi éternelle de la compensation

En faisant le premier pas, vous mettez en marche une loi très ancienne et universelle. Comme disait le philosophe Emerson, vous mettez pour ainsi dire Dieu dans votre dette. Mais cédons-lui la plume:

"Aimez, (ou sous une autre forme faites le premier pas vers votre employeur et il en fera un vers vous, ou un autre employeur le fera car il existe une justice immanente qui ne souffre aucune exception) aimez, donc, et vous serez aimé. Tout amour (et de la même manière tout travail) est mathématiquement juste, aussi juste que les deux termes d'une équation algébrique. L'homme bon possède un bien absolu qui, comme le feu, ramène tout à sa propre nature, de sorte que vous ne pouvez lui faire aucun mal...

Durant toute leur vie, les hommes souffrent d'une superstition absurde - à savoir qu'on peut les tromper. Mais il est aussi impossible à un homme d'être trompé par qui que ce soit, excepté lui-même, qu'à une chose d'être, et en même temps de ne pas être. En toutes nos transactions, il y a un tiers. La nature, l'âme des choses prend sur elle-même de garantir l'exécution de tout contrat, de sorte qu'un honnête service ne peut aboutir à une perte. Si vous servez un maître ingrat, ne l'en servez que mieux. Mettez Dieu dans votre dette. Pour chaque coup vous serez indemnité. Plus le paiement est différé, mieux cela vaut pour vous : car ajouter les intérêts composés, voilà la règle et la coutume de ce trésorier-là."

Voilà pourquoi vous devez faire le premier pas et ne pas avoir peur d'investir du temps et de l'énergie pour poser une candidature ou pour entreprendre un projet dont l'issue peut paraître incertaine, du moins à ceux qui ne connaissent pas encore les grandes lois spirituelles du succès. Cela vous distinguera de la masse et vous impressionnerez favorablement les gens importants.

6ème règle d'or: plus on donne plus on reçoit !

Une des conséquences les plus naturelles et les plus logiques de l'éternelle loi de la compensation qu'énonça Emerson, est que plus on donne plus on reçoit. Cela se comprend aisément. C'est une application directe de la loi de compensation.

Monsieur Goldsmith me dérouta lorsqu'il m'expliqua ce qu'était à ses yeux un homme à succès ou un homme riche. J'avais beaucoup de préjugés è cet égard. Ne croit-on pas, en général, qu'un homme riche est quelqu'un qui n'a cessé d'extorquer aux autres leurs biens, pour s'enrichir égoïstement ?

Un homme riche (et heureux, car il y a des hommes riches qui ne sont pas heureux, ce sont ceux qui se sont enrichis malhonnêtement) est un homme qui a beaucoup donné aux autres. Il a donné par son labeur incessant, par les services qu'il a rendus, en créant un nouveau produit, en offrant un meilleur service qui a facilité la vie de ses contemporains. Plus le service, plus le produit qu'il a fourni a aidé les autres, plus en échange il a reçu la compensation matérielle. En agissant pour les autres, il leur a envoyé de l'amour, il les a aidés. Et la fortune qu'il a amassé n''est que le signe matériel de la reconnaissance des autres.

Celui qui est fort, celui qui veut connaître un succès éblouissant, doit faire le premier pas. Il ne doit pas attendre. Il doit donner. Le plus abondamment possible. Inévitablement, il recevra en retour une moisson, une richesse abondante! Ceci est une loi éternelle qui ne souffre pas d'exception.

Si, parfois, on a l'impression que la loi n'est pas respectée c'est que pour certaines raisons il s'écoule parfois du temps avant que le fruit ne puisse être récolté.

Mais n'en est-il pas ainsi pour l'homme qui sème du blé ? Il y a
une saison pour les semailles, et une saison pour la moisson!l!

Le secret ultime

Juste avant de me quitter, quelques minutes avant d'arriver à l'aéroport, Monsieur Goldsmith prit un air grave.

Il avait perdu subitement le sourire qui flottait depuis le début de notre conversation sur ses lèvres.

- Je vais maintenant te confier le secret ultime, dit-il.

La vie est une école a-t-on dit fort justement. Mais c'est une école où l'on enseigne quoi au juste ?

Je ne sus trop quoi lui répondre.

La 7ème règle d'or

- Ce qu'on apprend à cette école, c'est tout simplement à se connaître soi-même et à devenir maître de son propre esprit. Lorsque tu maîtriseras ton esprit, tu maîtriseras ta destinée. Tu obtiendras littéralement TOUT CE QUE TU VEUX! En devenant maître de ton esprit, tu comprendras une grande vérité concernant ta vie, ton travail, enfin tout ce qui te tient à cœur. Et cette vérité est la suivante : TOUT CE QUE L'ESPRIT HUMAIN CROIT QU'IL PEUT ACCOMPLIR, IL PEUT L'ACCOMPLIR.

A chaque fois que tu rencontres un échec ou une difficulté, fais un examen très sérieux de ton âme et demande-toi si dès le départ tu n'étais pas persuadé que tu échouerais. Si tu avais des doutes, si tu avais des craintes, c'est que tu croyais que tu échouerais. Et en vertu de la logique la plus élémentaire, et pourtant le plus méconnue, tu as échoué.

Donc avant d'entreprendre quoi que ce soit, avant toute action, avant toute démarche demande-toi si tu crois vraiment que tu peux réussir. Si tu n'y crois pas tu échoueras presque invariablement car l'énergie cosmique, les forces invisibles dont je t'ai parlé respecteront ta crainte, ton opinion, et feront que ton projet échouera.

Aussi sois très attentif à ta voix intérieur. Pour augmenter ta foi dans un projet, pratique l'autosuggestion. Je vais maintenant te donner la formule qui m'a mené au succès. Je l'ai hérité de mon père, qui luimême l'a hérité du sien. Depuis vingt ans je la répète matin et soir. Et je ne cesse de m'étonner de sa puissance.

Beaucoup de gens autour de moi ont vu mon succès, et savent que je suis heureux. (Oui, je l'avoue sans fausse honte j'ai la chance de posséder la plus grande originalité de ce siècle, c'est-à-dire d'être heureux. Ce n'est pas difficile du reste il ne s'agit que de connaître les lois spirituelles et des les respecter, de vivre en conformité avec elles.)

De jour en jour à tout point de vue

je suis de plus en plus

puissant,

confiant

heureux

et en bonne santé

Cette formule tu t'en es peut-être rendu compte est une adaptation de la fameuse formule d'Emile Coué, ce modeste pharmacien qui transforma la vie de milliers de gens en leur demandant de répéter :
DE JOUR EN JOUR A TOUT POINT DE VUE, JE VAIS DE MIEUX EN MIEUX !

Ma formule est extrêmement efficace. A tel point que je défie n'importe qui, même le plus sceptique de l'essayer 10 jours d'affilée sans obtenir des résultats phénoménaux. Malgré tout certaines personnes sont si négatives, elles sont au fond si peu désireuses de connaître le succès (malgré toutes leurs prétentions) qu'elles refusent de faire un essai qui ne demande pourtant que quelques minutes par jour. Mais comme disait Corneille : "Lorsque le malade aime sa maladie, qu'il a peine à souffrir que l'on y remédie."

Vous obtiendrez une personnalité magnétique

Ma formule donne la puissance de l'être. Une puissance formidable. Une puissance qui vient du plus profond de l'être. Une puissance que tous les gens qui entreront en contact avec toi ressentiront immédiatement. Ce qui fait que tu obtiendras une personnalité hautement magnétique.

La puissance est au fond ce que chacun recherche. Qu'ont en commun tous les gens qui ont réussi ? L'argent bien sûr. Des relations aussi. Mais ils ont surtout la puissance. Et contrairement à ce que l'on croit généralement, cette puissance ce n'est pas le succès qui la leur a donné. Bien sûr la réussite a pu augmenté leur puissance personnelle. Mais cette puissance qui a assuré leur succès, ils la possédaient tous AVANT.

Et c'est précisément cette puissance personnelle qui a pavé la voie de leur succès. C'est cette puissance qui a ouvert toutes les portes devant eux. C'est cette puissance qui leur a permis d'influencer les gens et de les faire participer à leur succès.

De jour en jour, à tout point de vue,

Je suis de plus en plus puissant !

Pour développer votre confiance en vous

Avec la puissance vient la CONFIANCE. La confiance qui nous permet d'entreprendre les projets les plus audacieux. Qui nous permet de traverser les difficultés. Et de nous relever après un cuisant écheC. La confiance qui entraîne dans notre sillon tous ceux que nous rencontrons, car la plupart des gens manquent de confiance en eux.

De jour en jour à tout point de vue

Je suis de plus en plus puissant

Confiant

Heureux

Et en bonne santé

Avec la puissance et la confiance, l'homme reçoit tout naturellement en héritage le bonheur et la santé (qui n'est qu'un reflet de notre âme}. Une âme puissante et confiante reçoit en partage le bonheur et un corps sain.

Tous les soirs avant de t'endormir, moment favorable entre tous pour impressionner ton esprit profond, répète cent fois d'affilée cette formule. 100 fois d'affilée! Cela peut te paraître beaucoup. Mais cela ne te prendra que quelques minutes. Quelques minutes qui transformeront ta vie. Si tu veux avoir des effets encore plus rapides et profonds, répète cette formule 200

fois, 500 fois. Répète-la également le matin juste après t'être éveillé. Tu verras au bout de quelques jours à peine, la formule agira, je t'en donne l'assurance la plus formelle. C'est la clef du bonheur et de la richesse.

De jour en jour à tout point de vue

Je suis de plus en plus puissant

Confiant

Heureux

Et en bonne santé !

Grâce â cette formule secrète, tous les objectifs que tu as pris soin d'écrire sur un papier, se réaliseront. Comme par magie, les circonstances se produiront, toutes les choses se mettront en place. Tu rencontreras les bonnes personnes. Au bon moment. Tu ne laisseras plus passer des occasions de succès, comme par le passé.

Ton esprit deviendra de plus en plus puissant. Tu en seras le premier étonné. Les gens autour de toi obéiront à tes désirs et â tes souhaits les plus profonds. Tu cesseras d'être un esclave des circonstances pour devenir un MAITRE. Les événements se plieront à ta volonté dont la force aura une puissance nouvelle et formidable.

La plus grande puissance

En répétant cette formule qui fera désormais partie de ta vie, non seulement, tu acquerras une puissance qui fera de toi un homme totalement nouveau, mais tu verras éclore en toi la sagesse intérieure. Tout ce que j'ai pu te dire, tous les principes que je t'ai exposés, tu les comprendras de l'intérieur, non pas avec ton seul intellect mais avec ton cœur.

Tu acquerras la compréhension réelle des choses, des êtres et de la Vie. Alors tu comprendras que la plus grande puissance est celle de l'Amour. Tu comprendras que la meilleure manière d'avoir du succès, c'est d'ailleurs la seule manière, c'est D'AIDER LES AUTRES. Car en aidant les autres c'est soi-même que l'on aide.

Alors chaque fois que tu as une hésitation, chaque fois que tu te demandes si ton action est juste, si ton projet est louable et s'il t'apportera succès, prospérité et bonheur, demande-toi : EST-CE QUE CELA AIDE LES AUTRES ?

8ème règle d'or : aider les autres

Sois honnête avec toi-même. Si ta réponse est non, alors renonce au projet. Il ne t'apportera que soucis et pertes de toutes sortes.

Je dois maintenant partir. Je t'ai donné la clé de mon succès. Tu as maintenant tout ce qu'il te faut pour connaître le succès dans tout ce que tu entreprends. Et devenir pleinement positif. Il y a une seule chose que je ne peux faire à ta place : c'est de répéter pour toi la formule secrète que t'ai confiée. Tu peux donc décider de ta vie et de ton destin A PARTIR D'AUJOURD'HUI. Le feras-tu ? Où feras-tu comme la majorité des gens qui sont victimes des événements ? A toi de choisir !!!

Epilogue

C'est sur ces mots que Monsieur Goldsmith me quitta. En une heure, j'allais m'en rendre compte plus tard, il m'avait VRAIMENT révélé tout ce dont j'avais besoin pour transformer ma vie. J'étais encore sceptique.

Mais je n'avais rien à perdre. J'avais pour ainsi dire tout essayé. Et j'étais désespéré. Ma vie m'était devenue quasi insupportable. Alors le soir, lorsque je me retrouvai seul dans mon appartement minable, j'ai fait quelque chose que je n'avais jamais fait jusqu'à ce jour. J'ai répété la formule que m'avait confié Monsieur Goldsmith.

Et le MIRACLE s'est accompli. Beaucoup plus rapidement que j'aurais pensé. Au bout de trois semaines, je pris par hasard, dans mon Yellow Cab, le président d'une des plus importantes compagnie de publicité de New York.

Par quel hasard était-il monté dans mon taxi plutôt que dans celui d'un autre ? Je ne pus m'empêcher de penser à la formule de Monsieur Goldsmith. Et à la puissance d''influencer les événements et les gens dont il m'avait révélé le secret.

Et je fis quelque chose que je n'aurais probablement pas osé faire quelques semaines auparavant. J'expliquai au président de cette agence quel était mon rêve dans la vie. Je lui dis que je voulais travailler pour son agence. Il fut sans doute impressionné par la confiance nouvelle qui m'animait. Et même si je n'étais qu'un modeste et obscur chauffeur de taxi, il me donna ma chance.

- Venez me voir, me dit-il, en me remettant sa carte.

Disait-il cela pour se débarrasser de moi ? Je ne sais pas trop. Mais je le pris au mot et me présentai à son bureau sans rendez-vous.

Vingt années se sont écoulées depuis cette conversation. Je suis maintenant vice-président de cette agence. Et je dois dire que les choses vont beaucoup mieux pour moi. Une actrice américaine a dit un jour : "I have been rich and I have been poor. Rich is better !" (J'ai été riche et j'ai été pauvre. Mieux vaut être riche !)

Eh bien, je vous dirai en conclusion que je pense exactement comme elle...!

Mark Fisher

Table des matières

Quel est le secret des hommes à succès ? ……………………………….1
Devrais-je enterrer mes ambitions ? …………………………………….3
Quelle différence y a-t-il entre eux et moi ? …………………………….4
Un embouteillage m'ouvre les portes de la réussite ……………………..5
Comment avez-vous fait pour parvenir au succès ? ……………………..6
Une des clefs de la réussite : s'entourer de gens qui ont du succès ……...6
Une heure qui changea ma vie toute entière ……………………………7
J'avais beaucoup d'objections en tête ………………………………….8
Pas de succès sans échecs ……………………………………………9
Dites-vous "non" à la vie ? ...…………………………………………..10
La première règle d'or …………………………………………….....11
Un pas de plus, et le succès est à votre portée …………………………12
2ème règle d'or : vous valez beaucoup plus que vous ne pensez ! …….12
Votre jeunesse est un atout ! ……………………………………….....13
3ème règle d'or ………………………………………………….....14
Chacune de vos pensées est un acte ………………………………......15
6 règles d'or pour réaliser vos rêves …………………………….....15
Le monde selon Shirley McLaine... …………………………………17
4ème règle d'or : libérez-vous de la peur …………………….......18
5ème règle d'or : faites le premier pas ……………………….......19
La loi éternelle de la compensation …………………………………20
6ème règle d'or: plus on donne plus on reçoit ! ………………………20
Le secret ultime ……………………………………………………..21
La 7ème règle d'or …………………………………………………..21
Vous obtiendrez une personnalité magnétique ……………………….23
Pour développer votre confiance en vous ...……………………...…….23
La plus grande puissance ...…………………………………...……..25
8ème règle d'or : aider les autres ...………………………...………..25
Epilogue ……………………………………………………...……...25